

公司运营方案(精选9篇)

为了保障事情或工作顺利、圆满进行，就不得不需要事先制定方案，方案是在案前得出的方法计划。写方案的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家收集的方案策划范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

公司运营方案篇一

__路桥有限公司始建于20__年5月，为了开拓和稳固公路工程 and 市政工程市场，提升企业的综合实力，于20__年8月正式注册成立，公司注册资金6399万元，公司总体经营目标及要求是：依法经营、规范管理、确保质量、创建一流。

经过多年的发展，现有职工350余人，其中管理人员180余名，公司获得建设主管部门批准颁发的公路工程施工总承包二级资质、市政公用工程施工总承包二级资质及多个专业工程承包资质。主要经营范围：公路工程、桥梁工程、土方工程、市政工程、隧道及道路设施工程、园林绿化工程、装饰装修工程的施工、土地整理；公路勘察设计、咨询；机械及零配件销售、租赁；广告制作；房屋建筑工程、铁路工程、水利水电工程、通信工程、机械安装工程的设计、施工；地质灾害治理技术咨询等。公司下设六部八处，六部分别是：经营开发部、工程技术部、计划财务部、安全生产部、行政人事部、信贷融资部；八个工程处为：路基工程处、路面工程处、市政工程处、桥涵工程处、隧道工程处、土石方工程处、装饰装修工程处、园林景观工程处。

__路桥有限公司董事长__先生携全体员工以求真务实，诚实守信的企业精神，投入到公路建设市场竞争中，坚持诚信经营、诚信服务，决心以质取胜、以诚制胜，为陕西和我国公路建设事业做出积极的贡献！

二、资产分析

近三年我公司财务状况分析：

1、20__年，我公司注册资金3000万元，净资产4288万元，总资产6406万元，固定资产2597万元，流动资金4007万元，流动负债2118万元，负债合计2118万元，营业收入12038万元，净利润670万元，现金流量净额1371万元，净资产收益率16%，总资产报酬率15%，主营业务利润率17%，资产负债率33%，流动比率189%，速动比率141%。

2、20__年，我公司注册资金3000万元，净资产5837万元，总资产5837万元，固定资产3078万元，流动资金6008万元，流动负债2700万元，负债合计2700万元，营业收入30766万元，净利润1549万元，现金流量净额604万元，净资产收益率27%，总资产报酬率28%，主营业务利润率10%，资产负债率32%，流动比率222%，速动比率166%。

3、20__年，我公司注册资金6399万元，净资产11148万元，总资产16837万元，固定资产6908万元，流动资金10555万元，流动负债5689万元，负债合计5689万元，营业收入57019万元，净利润1912万元，现金流量净额610万元，净资产收益率23%，总资产报酬率15%，主营业务利润率，资产负债率34%，流动比率186%，速动比率121%。

三、工程内容

工程名称：咸阳市兰池大道路灯照明工程

建设地点：陕西省咸阳市

工 期：72日历天

建设单位：咸阳市兰池大道横桥工程建设指挥部

项目范围：兰池大道照明工程西起0+000，东至16+124，道路全长公里。

四、资金来源

充分利用自有资金，遇不足时，考虑向建设银行贷款。

五、可行性研究分析

咸阳市兰池大道路灯照明工程位于陕西省咸阳市，是咸阳市的重要基础设施。施建设项目，该项目的建设，必定会推动咸阳市的发展，成为连接咸阳市各企业，以及咸阳市与外界的交通要道，也体现了政府为企业着想，以及对咸阳市的重视。而我们施工企业，作为陕西省的建设者，对于该项目，也有义不容辞的责任和义务。该工程计划投资核算成本大约为市政造价3455万元、工程建设其他费用为万元，预计投资回报总额为4695万元，预计利润470万，投资回报率为10%。本分析报告中投入成本及销售收入基本符合市场形势，成本已打足，收入中充分考虑优惠政策因素，开发投资效益回报率10%。本项目计划开发期限初定72日历天完成，开发原则是公司内部分期投资，以降低公司短期资金压力。在投资的过程中始终以“成本最低化，效益最大化”的工作方针，考虑到本工程由市财政担保，本工程的投资应该没有风险的。

六、保证措施

随着城市基础设施和公路交通建设的迅猛发展，仅靠政府财政投入、国债筹资等传统资金募集方式，难以满足经济高速增长的需要，对一些投资额不是很大、建设周期较短、回收见效较快的市政、交通等基础设施项目，采用“企业投资建设—建成移交政府—政府分期回购”的bt运作方式来进行项目投资建设，已逐渐成为政府与企业间进行经济合作的一种极为有效的新模式，它具有融资能力强、建设效率高、政府风险小和投资回报高等优点，深受政府和企业的青睐。

但是bt项目不同于一般建设工程项目，由于主体的多元性和客体的特殊性，导致了工程的复杂性，如何保证工程的顺利进行，健全机构、明确职责、理顺关系是确保项目建设稳步、顺利进行的关键。为此，我公司制订了一系列的规章制度及相应措施：

1、通过规范计量程序确立投资控制管理的基本操作模式

施工展开后，如何在bt模式下进行项目投资控制管理，在保证工程质量的前提下，最大限度做到科学合理地控制好建设投资，成为摆在参建各方的又一关键性的问题。我们公司的计量和投资控制的基本思路是：施工单位提出报验和计量后，合同内工程量以监理为主体负责、协调办和项目公司监督的方式进行控制，合同外工程量由协调办、项目公司为主体负责，监理监督的方式进行控制，就是由三方共同进行监控、监督和管理。

2、加强项目进行宏观控制和管理

由于市场范围的扩大，对经营策略和运行机制提出了更高的要求，如何以资产连接为基础，强化外地项目的制度连接和文化连接、共同创造、共同享用同一个品牌成为项目管理的新要求。这种连接在项目的实施中具体体现在两个方面：一方面，以总公司工程事业部和项目投资管理办为监管中心，对项目的财务、成本、进度、质量等进行全面跟踪管理；另一方面，项目经理部以统一的经营理念、质量方针、企业文化、服务宗旨贯穿于项目管理的全过程。

3、科学制定适用于项目的标后管理办法

进度控制管理。在进度管理上，首先是明确目标，把目标量化、细化，使大家都明确这个目标里的月、旬目标是什么，主要管理人员人手一份；其次是从强化施工组织管理上做文章，上足机械设备，逐步提高队伍素质，对没有战斗力的、拼凑

的队伍要采取果断措施，采取行之有效的强硬手段来加大施工队伍的管理力度；再次是充分利用和掌握好当地的气候季节特点，千方百计在各路段掀起一个施工的大高潮。制定出刚性的考评指标，在搞好质量的前提下，铁腕抓进度，抓节点计划的落实。

工程质量管理。质量是施工管理永恒的主题，“铁腕抓质量，铁腕抓安全，铁腕抓进度，铁腕抓廉政”和“高标准，高质量，打造出精品工程，体现出水平”。抛开定额成本，以市场为导向，科学地确定项目的管理费用和制造成本。项目部要在降低成本上下硬功夫，要重点从内部挖掘、强化管理、优化方案等方面寻找突破口。

本着友好、诚信和对项目建设高度负责的精神，以工程进度为主线，充分挖掘投资方和回购方的共同点，出现矛盾时，要化解不能扩大，要紧紧依靠政府，特别是要取得主管领导的重视和支持，加强沟通、求同存异、团结一致，调动一切积极因素为项目建设服务，加快工程施工进度，降低融资成本。继续发扬“团结拼搏、艰苦奋斗”的光荣传统，扎实工作、迎难而上，遇到再大的困难，也要振奋精神，任何时候都不能松懈。

管理是企业永恒的主题，项目的科学管理已经成为决定项目生命的关键。但是，我们的投资建设管理尚属经验积累，处于逐步探索阶段，我们的理论基础和实践技能还很稚嫩，还要在今后的实践中不断丰富提高。

公司运营方案篇二

- 2、按功能分：特色火锅、快餐火锅、小火锅、滋补火锅等；
- 3、按来源分：川味火锅、蒙古火锅、宫廷火锅、老火锅等；
- 4、按经营分：品牌火锅、餐厅火锅、自助火锅、火锅吧等。

开店前要根据这些标准，结合自身特点，选择自己的经营品种。

(二)、价格的定位，影响经营的重要因素之一，在其它条件成熟后，价格是决定因素：

1、高低结合法：在开业初期，以高质量火锅、高水平服务、较低廉的价格迎接顾客。可以很快赢得顾客、树立形象、打开局面，实现正常经营。

2、高高结合法：起点高，效益也高。以高质量火锅、高档次的环境、高品位的装修、高水平的服务吸引高层次的顾客。风险大、利润也大，进入良性循环后收益也很大。

3、品牌垄断法：独特的锅品、独特的配方、专利火锅产品，可用较高的价格经营火锅，但品种的风味特色要保持不变。

4、大众化法：以大众火锅品种、大众化的价格低价供应，以薄利多销为主。

公司运营方案篇三

(一)、火锅店人员的构成：

2、厨务人员：包括火锅师长、岗位火锅师、墩子、小吃、冷菜、荷活、杂工等；

3、服务人员：包括顾客服务员、厨务服务员、保洁员、安保员等。

(二)、火锅店人员的管理：

1、明确管理幅度，确定管理层次；

- 2、实行专业分工，以火锅经营为中心；
- 3、坚持统一指挥，职权责任相结合；
- 4、要符合精简、有效、统

一、协调的要求；

- 5、讲究服务技能技巧和服务效率。

公司运营方案篇四

负责投资性社区平台的整体运营工作，制定社区产品的运营策略并高效执行；

负责社区活动策划，话题引导，内容经营，功能规划，增强用户互动，推动社区良性发展；

收集分析运营数据，挖掘用户需求，调整运营策略；

建立并带领团队完成社区用户的拉新，留存，活跃，维护行业专家与达人用户资源。

大学本科及以上学历，精通英语，有海外留学及生活经历尤佳；

敏锐的市场观察及活动策划能力，优秀的文字写作功底；

强自驱力，强执行力与团队管理能力。

公司运营方案篇五

- 1、独立经营：

此类火锅店的经营一般不受其它餐饮企业的制约，独立选择自己的经营品种，一般规模较小、费用较少，利润不高，资金来源以独资、入股、贷款为主。这种形式在市场上占主要地位，其优点有：能根据市场的发展变化做出对经营品种、策略的调整与适应，以满足消费者的需要；能保持自身的火锅特色，并按照市场要求调整和创新锅品；员工关系比较密切，管理比较直接，利于调动积极性。其不足之处为：由于规模较小，经营品种单一，可能会受到大型火锅企业的冲击，在市场竞争中禁不起风浪，发展潜力不大。因此，要采取独立经营方式开办火锅店，必须要有独特的火锅品种、较好的口岸、比较充足的资金等。

2、合伙经营：

此类火锅店是有几个人分别出资、或分别以技术、设备、营业场地、资金等联合开办火锅店，进行经营。在经营上一般也不受其它餐饮企业牵制，遇到各种问题，由合伙人一致协商解决。其优点有：在达成经营共识的前提下，解决开店遇到的如资金、技术、经营品种等问题，可以发挥各自优势，团结互助，形成合力；可以互相制约，弥补不足之处，建立监督机制；与市场联系紧密，信息较多，可以随时调整经营品种，把握市场动态，紧跟消费者需求。其不足之处为：合伙人容易产生矛盾和纠纷，其中一个合伙人不负责任或脱离合伙关系，经营便容易受到影响，甚至造成直接经济损失。

因此，要采取合伙经营火锅店，需要达成共同的经营意识，具有较高的素质，要订立合伙经营协议书，明确责权利及利润分配等。

3、特许经营：

特许经营作为一种先进的经营方式，也是现代餐饮业的主要经营形式，其优点和效果均十分明显。

一个火锅企业计划实行特许经营时，具体方法措施包括：多种形式进行连锁加盟；对火锅企业的品牌要素进行注册；成立统一的管理机构；管理规范化；清理净化市场；开展连锁配送等。

实行特许加盟时应该注意几个关键问题，其一是找准市场的需求定位；其二是由点到面，全面开花；其三是抓好人力资源。

公司运营方案篇六

(一)、划分要求：

3、具有稳定性。市场划分后，只要符合实际，就大胆开拓，制定长期计划，占领市场。

(二)、划分种类：

1、地理位置：火锅店的地域性对其经营有较大的影响，要充分了解火锅地理因素。同一区域，不同的店和锅品服务于不同的消费群体；而同一店和锅品到了不同地域也会有变化。

2、人口分类：受人们的居住、文化、宗教、民族等因素的影响，对火锅的消费有差异，对品种、档次、目的均有不同。不同层次的消费群，对档次、品种要求也不同。

3、顾客区分：除了考虑顾客的职业、收入等外，还要分析其动机，是传统节俭型、经济实惠型、新潮冲动型，还是豪华张扬型等，才能取得实效。

4、行为分析：将顾客分为常客、一般客人、流动散客、新客等，这与火锅店的火锅质量、服务水平、顾客的信赖等有关。

公司运营方案篇七

一、经营目标：成立资产管理公司，近一年之内以吸收资金

为主，构建团队也以理财为主，以项目投资盈利为辅助，所以公司只配备业务部、财务部、行政部三个部门。

二、经营方式（只拣部分作为简述）：

1、以邢店农业生态园和商业街为融资平台，进行包装，第一笔

融资额度5000万，计划用6-8个月时间募集完成。

2、把资金募集计划书重点部分开印成精美宣传页，由业务人员

在高档场所附近发放，增加公司曝光度，加强公司实力宣传。

3、定期举办客户理财推介会，由业务人员邀请身边有投资需求的客户来公司参加，公司安排专人负责讲解融资项目发展远景和行业优势、盈利优势。

4、国家法定节日期间，公司准备简单礼品，发放给公司的投资

客户。

三、经营人员配置

1、业务人员15名左右，实行优胜略汰机制，长期保持10名优秀核心人员。

2、行政人员5名左右，由前台接待、合同打印、会签专员和客服四部分构成。

3、财务人员2名，会计和出纳各一名。

四、业务团队分为：民间理财和机构融资两部分。业务方案

标准

1、民间理财

理财期限分为：3个月、6个月两种

理财利息分为：5—20万月息为2%

21--50万月息为

51万以上月息为

2、机构融资期限为：6个月、12个月两种

6个月期限的融资成本每个月不能超过

12个月期限的融资成本每个月不能超过3%

五、经营薪酬方案：

a 薪资结构

2、业务副总工资：20000（无责任底薪）+个人业务提成+管理提奖

3、业务主管工资：5000（无责任底薪）+个人业务提成+管理提奖（该岗位目前暂不设立）

备注：前期人员工资成本每个月大概15万左右，不包括办公室费用和装修家具等费用。

b 民间理财人员业务提成方案

1、业务副总工资：无责任底薪+每月个人业务提成+每月管理提奖

2、业务主管工资：无责任底薪+每月个人业务提成+每月管理提奖（该岗位目前暂不设立）

3、业务人员工资：无责任底薪+每月个人业务提成c 机构融资人员提成方案

1、业务副总工资：无责任底薪+个人每轮融资总额的1%提成+每轮团队业绩的管理提奖

2、业务主管工资：无责任底薪+个人每轮融资额的1%提成+每轮团队业绩的管理提奖（该岗位目前暂不设立）

3、业务人员工资：无责任底薪+个人每轮融资额的1%提成d 项目投资提成方案

2、业务主管工资：该项目投资公司所得毛利润的10%个人业务提成+团队项目投资所的毛利润的1%的管理提奖（该岗位目前暂不设立）

3、业务人员工资：该项目投资公司所得毛利润的10%个人业务提成六、经营目标分解：

第一个月：招聘完成70%左右、做简单培训、融资项目包装设计完成、宣传彩页完成、办公家具采购、电脑配置等等。

第二个月：招聘到位，完成标准化培训，公司各部门协调有序，业务人员开始拓展市场，本月要求全体员工能适应公司经营思路 and 战略部署，经营方案和经营体系成熟有效，公司各方面安置到位具备吸收民间资金实力。

第三个月：完成吸收资金300万左右。

第四个月：完成吸收资金1000万，稳定业务骨干人员至少8名。

第五个月：完成吸收资金2000万额度。

第六个月：完成吸收资金3000万额度。

第七个月：完成吸收资金5000万额度。

注：公司所有员工都接受3个月为一个周期的绩效考核机制，具体标准以公司出台的绩效考核为主。

该方案是大概架构，主要目的使领导对资金运作在内心有个模型，知道这个东西大概的组织架构和运作策略，以及省会郑州目前的民间资本市场行业水平和规模，供公司领导做决策。

公司运营方案篇八

投资任何行业都会有一定的风险，火锅加盟亦是如此，因此掌握火锅店投资创业方案是十分重要的，好的火锅店投资创业方案能够为投资者降低风险，增加成功的几率。

开火锅店之前创业者就需要做好长期经营的准备，不要抱着试一试的态度的做，只有建立了坚定的信心才能够在遇到困难的时候勇于坚持。切忌不可有一次不成再来一次的想法。想要投资餐饮行业对于没有创业经验的人来讲是很明确的选择，因为它不需要专业的知识，只需要多站在食客的角度上去考虑问题，明白他们的喜好，有针对性的调整经营方案即可。

对于投资者有着重要的作用，投资需要谨慎，切忌不可将所有的资金一股脑全部投入其中。如果你有20万，建议您只投资十万，对于火锅店而言，在短时间内就能够看到发展前景，如果三个月还没有效果，那么投资者可以考虑放弃，无需再做不必要的投资。

却是一门不小的学问。

公司运营方案篇九

- 4、及时向销售部经理反馈退订信息,核实退订原因,控制退订;
- 5、总结、分析每日销售数据,并以报表的形式提交给销售部经理;
- 6、参与订单客户的施工管理,包括但不限于在微信群内及时回答客户的问题;
- 7、参加各类销售技能、产品知识培训,提升自身职业素养。

任职要求:

- 1、大专(含)以上学历,专业不限;
- 2、两年以上店面销售经验,装修、建材、房产、汽车、金融、教育培训等行业优先考虑
- 3、具备良好的excel技能、销售技能、沟通与谈判技能;
- 4、热爱销售工作,能承受一定的工作压力、精力充沛、做事认真负责、富于亲和力与情绪感染力、具备良好的合作精神及服务意识。